

קול קורא

לעסקים ותיקים להעביר ידע לעסקים
בתחילת דרכם - "כאן בונים עסק"

מאי 2022

קול קורא

לעסקים ותיקים להעביר ידע לעסקים בתחילת דרכם - "כאן בונים עסק"

1. כללי

החברה העירונית אריאל לתרבות, חברה, חינוך, רווחה ספורט ואומנויות בע"מ (להלן: **החברה**) מנהלת עבור אגף קידום עסקים בעיריית ירושלים את פרויקט "כאן בונים עסק", החברה מזמינה **עסקים ותיקים** להציע שירותי חניכה וייעוץ לעסקים בתחילת דרכם (להלן: **הפרויקט**) בהתאם למסמכי ההליך.

1.1. מובהר להלן כי ההליך אינו הליך מכרזי ודיני המכרזים לא חלים עליו.

1.2. תיאור הפרויקט:

תוכנית זו תעניק לבעלי העסקים הוותיקים:

1- הכשרה בתחום המנטורינג.

2- הכשרה בנושא התמחות.

3- תשלום עבור שעות חניכה לעסקים בתחילת דרכם.

עסק בשנתיים הראשונות לחייו נמצא בסיכון גבוה וכדי לסייע לשרידות העסקים החדשים בירושלים הוחלט לפתח תכנית ליווי, הכשרה ומנטורינג של עסקים ותיקים עבור עסקים בתחילת דרכם.

בעלי עסקים ותיקים צברו ידע רב של ניהול עסק ויכולים להיות חונכים ונותני ידע במגוון נושאים עבור עסקים בתחילת דרכם.

בעל עסק ותיקי ילווה במהלך שנה עסק בתחילת דרכו ובנוסף יעניק ליווי לעוד ארבעה עסקים בתחום ההתמחות אותו יבחר ויכשר אליו, כמפורט בנספח השירותים (נספח א').

1.3. על הזוכה/ים בהליך לבצע את כלל הפעולות הצריכות לשם ביצוע ליווי העסקים וחניכתם:

פעולות סף הנדרשות לכניסה לתוכנית:

- לעבור הכשרה בתחום המנטורים - יתקיים קורס מטעם האגף לקידום עסקים.
- לעבור הכשרה על פי תחום מקצועי - יתקיים ליווי מטעם האגף לקידום עסקים.
- עד ה-30/11/22 יעבירו בעלי העסקים קבלות עם כלל השעות לחברת אריאל.
- חברת אריאל תעביר תשלום מרוכז לבעלי העסקים **לאחר** קבלת אישור של נציגת האגף לקידום עסקים.
- נציגת האגף לקידום העסקים תבצע מעקב לאורך כל חודשי התוכנית בנוגע לשעות המדויקות.

פעולות נדרשות לאורך התוכנית (שנה):

- ליווי לאורך שנה של עסק אחד - 4 שעות חודשיות (סה"כ 48 שעות שנתיים).
- מתן מידע מקצועי של תחום ההתמחות לארבעה עסקים בנוסף ליווי לאורך השנה של עסק אחד (3 שעות לכל עסק, סה"כ 12 שעות מתן מידע תחומי).
- המנטור יעביר סה"כ כ- 60 שעות הכוללת ליווי שנתי וליווי מקצועי.
- על כל מנטור להעביר דיווח מדויק בכל סוף חדש לנציגה מהאגף לקידום עסקים המנהלת את התוכנית "כאן בונים עסק" (ינתן הסבר מדויק על אופן הדיווח).

1.4. התשלום על מתן שעת ליווי יהיה בעלות של 150 ₪. על בעל העסק להמציא חשבוניות וכנגדן יעבור התשלום (התשלום יעבור בסוף השנה הנוכחית בפעימה אחת).

1.5. חוזה ייחתם עם המציעים הזוכים לצורך ביצוע השירותים בשנת 2022 ולחברה שמורה זכות הברירה כי המציע יעניק את השירותים מושא ההליך ל-3 שנים נוספות, כולן או חלקן, בהתאם לשיקול דעתה הבלעדי של החברה.

2. ההצעה

2.1. יש להגיש את כל מסמכי ההליך דגן חתומים בראשי תיבות בכל עמוד ועמוד וחתימה מלאה במקומות המסומנים.

2.2. הוכחות לעמידה בקריטריוני האיכות במעטפה אחת:

2.2.1. שאלון אישי בנספח א'.

2.2.2. יחידת התוכן – מצגת לעיון הוועדה לבחינת יחידת תוכן, כמפורט בנספח ב'.

2.2.3. קורות חיים או מסמכים אחרים המעידים על ניסיון בהעברת ידע וליווי של עסקים.

2.3. מובהר ומוסכם כי העיריה תהא רשאית לבקש ולאפשר השלמה של כל מסמך להוכחת אמות המידה או להוכחת עמידה בכל תנאי ההליך דגן.

2.4. מובהר כי החברה יכולה לבחור יותר ממציע אחד, הצעה אחת כולה או חלקה והכל בהתאם לשיקול דעתה.

2.5. מובהר כי אין בהליך זה כדי לחייב את החברה בקבלת הצעות והחברה תפעל בעניין זה לפי שיקול דעתה הבלעדי, לנהלי החברה ולהוראות כל דין.

3. תנאי סף

3.1. על המציע להיות בעל עסק ירושלמי בהווה או בעבר, אשר פעל/ פועל מעל 4 שנים.

לשם הוכחת עמידתו בתנאי סף זה, על המציע לצרף אישור רישוי עסקים \ פתיחת עסק המעיד על עמידתו בתנאי זה.

3.2. על המציע להיות ללא תלונות של גורמי אכיפה מטעם עיריית ירושלים

לשם הוכחת עמידתו בתנאי סף זה, על המציע לצרף אסמכתאות המעיד על עמידתו בתנאי זה.

4. הגשת הצעה

- 4.1. המציע יגיש את הצעתו במייל : mentorkidum@gmail.com.
- 4.2. את ההצעות יש להגיש עד **ליום שלישי 7.6.22 בשעה 12:00 בדיוק**. הצעה שתוגש לאחר המועד האחרון כאמור לא תדון בכלל.
- 4.3. המציע יגיש את הצעתו בקובץ מקורי של מסמכי הקול קורא, מבלי לבצע בהם כל תיקון, שינוי, מחיקה, תוספת או הסתייגות שהיא ויצרף להצעתו את כל המסמכים שעליו לצרף כאמור לעיל.
- 4.4. החברה רשאית להאריך את המועד להגשת הצעות בהודעה בכתב למשתתפים.
- 4.5. כל ההוצאות, מכל מין וסוג שהוא, הכרוכות בהכנת הצעה, תחולנה על מגיש הצעה.
- 4.6. ככל שההצעה מוגשת מטעמו של תאגיד, הוא ייחתם על ידי התאגיד בחתימה וחותמת מורשי חתימה מטעם התאגיד, בצירוף אישור עו"ד בדבר מורשי חתימה של התאגיד ודוגמת חתימתם.

5. בחינת ההצעות

- 5.1. בחינת ההצעות בקול קורא תעשה בשלושה שלבים כדלקמן:
 - 5.1.1. **שלב א'** - בדיקת שלמות הצעת המציע ועמידתו של המציע בתנאי הסף. מציעים אשר הצעתם תימצא שלמה ואשר יעמדו בתנאי הסף יעברו לשלב ב' של ההליך.
 - 5.1.2. **שלב ב'** - שלב בדיקת מרכיבי האיכות של הצעת המשתתף בקול קורא כמפורט בסעיף 4.2 להלן. במרכיב זה יהא ניתן לקבל עד **100- נקודות**.
- 5.2. ניקוד האיכות יינתן לפי אמות המידה והמשקלות המפורטים להלן. החברה רשאית להעניק עבור כל אמת מידה, ציון הנע בין 0 נקודות (הנמוך ביותר) לציון המרבי הקבוע לאותו קריטריון.

ניקוד האיכות יורכב מהקריטריונים כדלקמן:

קריטריוני איכות (100 נק')

קריטריון	מדידה	משקל
איכות יחידת התוכן	המגיש יעביר מצגת עם יחידת התוכן (נספח ב'). נראות המצגת 5 נקודות אופן הצגת הנושא 10 נקודות מרכיבי יחידת התוכן (אילו תתי נושאים יבחרו) 15 נקודות כלים פרקטיים עבור העסק החדש (חדשנות) 20 נקודות	50 נקודות

20 נקודות	על סמך ההצעה והצגתה בפני הוועדה, תיבחן יכולת המציע להעביר תוכן. בנוסף יילקח בחשבון ניסיון עבר של המציע בתחום העברת ידע והחניכה (קורות חיים והמלצות).	ניסיון שיש לבעל העסק בהעברת תוכן, ניהול העסק, הדרכה ליווי והמלצות
20 נקודות	בחינת יחידת התוכן שהוגשה על ידי המציע – עד כמה היא יכולה לתת מענה למגוון רחב של עסקים מענפים שונים.	נותן מענה למגוון רחב של עסקים (אילו ענפים)
10 נקודות	ייערך ראיון אישי עם המציע. הניקוד יתבסס על התרשמות אישית מהמציע.	ראיון אישי
		סה"כ ניקוד

5.3 מובהר כי הרף התחתון לקבלת הצעה הוא 70 נקודות.

5.4 ככלל, בכפוף לעמידה בהוראות מסמכי הקול קורא והוראות כל דין, תבחר ועדת הבחינה בהצעה אשר תקבל את הניקוד.

5.5 החברה (או מי מטעמה) רשאית, על פי שיקול דעתה, לדון עם המשתתפים בפרטי הצעתם, לדרוש מהמשתתפים פרטים נוספים ו/או הבהרות נוספות לשביעות רצונה המלא גם לאחר פתיחת ההצעות על מנת לבחון את המשתתף והצעתו במסגרת שיקוליה כאמור, לרבות מאזנים, דו"חות מע"מ ודו"חות ניכויים.

5.6 החברה תהא רשאית להביא בחשבון שיקוליה בבחירת ההצעות את אמינותו, ניסיונו, כישוריו, יכולתו ואיתנותו הפיננסית של המציע, ואת ניסיונו של המציע ושל רשויות מקומיות וגופים אחרים עם המציע בעבר. לצורך כך, תהא רשאית החברה לבקש ולקבל מהמציעים כל אסמכתא ומסמך הנוגעים לדבר והמציעים מתחייבים לשתף פעולה עם החברה, ככל שיידרש.

5.7 לחברה תהא הזכות לבקש הבהרות מאת מגישי ההצעות, כן תהא לחברה הזכות להזמין את מי מהמציעים לראיון ולקבלת פרטים והסברים נוספים. בכל מקרה אין בקיום ראיון משום הטלת חיוב על החברה לקבל הצעה כלשהיא או להתקשר עם מפעיל מסוים.

5.8 לחברה תהא הזכות להתקשר עם מי ממגישי ההצעה, או כולם, לצורך מתן השירותים. **הזוכה יחתום על חוזה שינוסח על ידי החברה וכן על נספח ביטוח.**

5.9 יובהר, כי בכל מקרה לחברה שמורה הזכות לבטל הליך זה ו/או לפרסם מכרז פומבי ו/או לבצע הליכים תחרותיים אחרים ו/או להעניק זכות שימוש לפי דין וכיוצא ב.

5.10 יובהר כי לחברה שמורה הזכות להאריך את ההתקשרות ל-3 שנים נוספות והכל לפי שיקול דעתה הבלעדי.

6. אישור תקציבי

6.1. מובהר בזאת כי קביעת זוכה בהליך כפופה לאישור תקציבי מהגורמים המוסמכים בעירייה. למען הסר ספק, מובהר כי כלל ההתקשרות מכוח הליך זה מותנית בקבלת תקציב עירוני.

6.2. **למציע ו/או למי מטעמו, לא תהיינה כל טענות, דרישות, ו/או תביעות מכל סוג ומין שהוא כלפי החברה בשל שינוי או הפסקת הליך ה"קול קורא" ו/או ביטול ההתקשרות בגלל אילוצי תקציב כאמור.**

7. ביטול ההליך

7.1. החברה רשאית לצמצם את היקף ההליך או לבטלו או לבטל חלקים ממנו, או לצאת להליך חדש מכל סיבה שהיא, לרבות במקרה שההצעות המתקבלות יהיו בלתי סבירות, או שלא יעמדו בדרישות הסף, או כתוצאה משיבוש בלתי צפוי בלוחות הזמנים, בעיות תקציב וכיוצא באלה.

7.2. בנוסף לאמור לעיל ולאמור עפ"י כל דין, מובהר בזאת, כי החברה תהא רשאית – אך לא חייבת - לבטל את ההליך גם בכל אחד מהמקרים האלה:

7.2.1. התברר לעורך ההליך, לאחר פרסום מסמכי ההליך ו/או לאור שאלות ההבהרה ו/או לאחר פתיחת ההצעות, שנפלה טעות במפרט ו/או בדרישות המפורטות במסמכים, או שהושמטו נתונים / דרישות מהותיים ממסמכי ההליך, או שאלה בוססו על נתונים שגויים, או בלתי שלמים.

7.2.2. יש בסיס סביר להניח שהמזיעים, כולם או חלקם, תיאמו הצעות ו/או פעלו בניסיון ליצור הסדר כובל.

7.3. החליטה החברה על ביטול ההליך, לא תהא למי מהמזיעים בהליך כל תביעה ו/או דרישה ו/או טענה כלפי החברה ו/או כלפי מי מטעמה.

7.4. במידה והפרויקט לא יתאפשר עקב נסיבות הקשורות בכח עליון-מלחמה, מצבי חירום, פגעי טבע, התפרצות נגיף קורונה או נגיף אחר וכל פעולה ומעשה שאינם תלויים בחברה.

7.5. הוראה שלטונית על ביטול האירועים- הודעה מכל גוף או רשות המוסמכים על פי דין לרבות הנחיית ראש העיר ירושלים.

8. הוראות כללית

- 8.1. התברר לחברה, בין באמצעות המציע ובין בדרך אחרת, כי הצהרה מהצהרות המציע או מצג אחר שהציג המציע כלפי החברה במסגרת הצעתו, אינם נכונים, מלאים או מדויקים, רשאית החברה לפסול את ההצעה, לחלט את הערבות שבידה, ואם בחרה בהצעה כהצעה הזוכה – לבטל את הזכייה.
- 8.2. מסמכי ההליך הם קניינה הרוחני של החברה אשר מועבר למציעים לצורך הגשת ההצעות בלבד. אין לעשות במסמכי ההליך שימוש שאינו לצורך הכנת ו/או הגשת ההצעות.
- 8.3. סמכות השיפוט הבלעדית והייחודית בכל הקשור לנושאים ולעניינים הנובעים או הקשורים להליך זה תהא לבתי המשפט המוסמכים בירושלים.

אורי מנחם, מנכ"ל

פרטים בדבר המציע:

שם הגוף המציע:

מס' ח.פ. / ע.מ.

אופן ההתאגדות:

כתובת:

טלפון + פקס:

דוא"ל:

פרטי איש קשר (שם וטלפון)

1- שם מלא (בעלת העסק)

2- כתובת דואר אלקטרוני

3- מספר טלפון

4- שם העסק בבעלותי

5- כמה שנים את/ה מנהל עסק

6- מה המוטיבציה שלך להיות מלווה של עסק חדש? למה?

7 - האם יש לך פניות לעבור הליך הכשרה לקבלת כלים בתחום המנטורינג ובנוסף ללוות עסקים בתהליך פרטני?

8- מהנושאים הבאים אילו היית רוצה להעביר לעסקים חדשים (סמן עד 4 נושאים):

0 אסטרטגיה בניהול עסק

0 מבוא להקמת עסק

0 התנהלות כלכלית- הנהלת חשבונות בסיסית

0 ניהול עובדים

0 תמחור

0 כלים דיגיטליים לניהול העסק

0 ניהול זמן בעסק

0 חדשנות ויזמות בעסק קיים

0 יצירת תוכן בעסק

0 תוכנית עסקית

0 שיתופי פעולה עסקיים

0 תיירות

9- האם יש נושא אחר שלא מופיע והיית רוצה להעביר?

10- האם יש לך מחשבות/ הערות בנוגע לתוכנית או בנוגע אליך? נשמח לדעת

כחלק מתוכנית "כאן בונים עסק", בעלי העסקים הוותיקים יעניקו ליווי ויעבירו הכשרות ייעודית, בנושאים מקצועיים (לאחר ליווי ובניית "מיני קורס" עם איש מקצוע).

ההכשרות המקצועיות יהיו סביב נושאים בהם בעל העסק אסף ידע וניסיון משנותיו כמנהל עסק וירצה להעביר את הידע שצבר הלאה, לעסקים בתחילת דרכם.

בנספח זה אתה נדרש להציע יחידת תוכן מקצועי שתעביר לבעל עסק חדש.
יחידת התוכן תכלול 3 שעות להעברת תוכן על פי תחום ההתמחות (זה יכול להיות במפגש אחד או מחולק למספר מפגשים אישיים) להכשרה מקצועית-פרטני של עסק.
הכוונה היא להציג תוכנית מקצועית- תחומית של "מיני קורס" אותו תעביר לבעל עסק חדש.
איך יראה הליווי המקצועי סביב הנושא שבחרת.

נספח ב' - קובץ פאוורפוינט להצגת תוכנית ההכשרה במצגת + קורות חיים והמלצות על ליווי עסקי ו/או העברת תוכן.